



Das Insider-Magazin für Jagd, Messer, Schießsport und Security

# Voll ins Schwarze! Neues aus der Schießsportwelt



## Messesaison

Hygienekonzepte – bereits erprobt  
und gut umgesetzt

## VDB-News

Im Interview: Michael Blendinger  
Praxistipp: modulare Waffen im NWR

## Wirtschaft

Unternehmen digital und agil.  
Wie kann man es angehen?



**IWA**  
OUTDOOR  
CLASSICS 2021

High performance in target sports,  
nature activities, protecting people



**Jetzt buchen!**

Intuitive Bedienung  
Kostenfreier Support  
Funktionierende Schnittstelle

[www.nwr-waffenbuch.de](http://www.nwr-waffenbuch.de)

# Deko-Idee

## Die Macht der Farben – Trends für 2021

Dass die Wahl der „richtigen“ Farbe nicht nur in der Mode, sondern unter anderem auch bei der Raumgestaltung eine Rolle spielt, ist längst kein Geheimnis mehr. So haben wissenschaftliche Studien mittlerweile herausgefunden, dass Farben unsere Stimmung und sogar unser Verhalten beeinflussen: Warme Farben wie Gelb und Rot stehen für Energie, Lebenskraft und Aktivität. Sie wirken anregend und erwecken Aufmerksamkeit. Sie sollen generell innige Gefühle auslösen, also etwa Trost und Wärme spenden. Allerdings wird ihnen ebenso Wut, Missgunst und Feindseligkeit zugeordnet. Kalte Farben wie Blau und Grün hingegen stehen für Frische beziehungsweise für Ruhe und vermitteln Gefühle wie Sicherheit und Gelassenheit – aber auch Kühle und Traurigkeit. Daher will die Verwendung der jeweils am besten geeigneten Wandfarbe gut überlegt sein – und dass sowohl im privaten als natürlich auch im geschäftlichen Bereich. Doch wer die Kauflaune seiner Kunden im Ladenlokal positiv beeinflussen möchte, kann dies möglicherweise zusätzlich noch durch das farblich passende Mobiliar zur Warenpräsentation sowie die entsprechenden Dekorationsmaterialien und -objekte erreichen.

Um die Macht der Farben wissen Entscheider und Experten aus allen Bereichen – und so kreieren zahlreiche Unternehmen sicherlich nicht ohne Grund jedes Jahr neue Farbtrends, teilweise sogar die „Farbe des Jahres“. Beim Hersteller Dulux beispielsweise haben sich die Farbspezialisten 2021 für Brave Ground™ entschieden – einen warmen, erdigen Farbton, der das Wohlbefinden fördern soll. „Er bringt vertraute Dinge wie die Kraft der Natur in unser Zuhause. So vermittelt er Beständigkeit, die hilft, Veränderungen anzunehmen“, heißt es laut Unternehmen. [www.dulux.de](http://www.dulux.de)

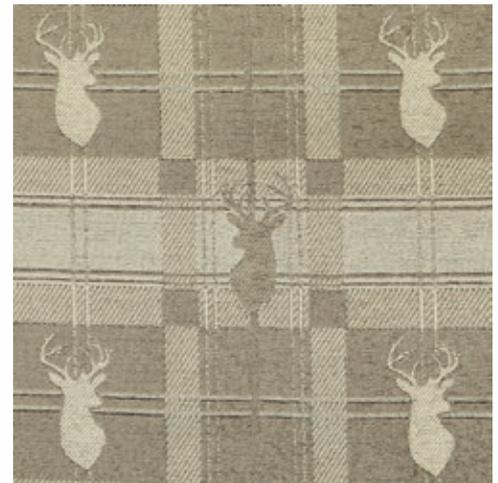
Das passt sicherlich gut zur naturverbundenen Jagd- und Outdoor-Branche, denn der erdige Beigetone wirkt beruhigend, strahlt Wärme und Geborgenheit aus. Er ist vielseitig einsetzbar, sehr neutral und lässt sich gut kombinieren – entweder mit dunkleren Brauntönen, Zimt, helleren Beigetönen und Karamell oder im Kontrast mit kräftigeren Farben. In jedem Fall kann man Brave Ground™ prima in der Einrichtung (also zur Warenpräsentation und zur Dekoration) einsetzen, da dieser Farbton mit dem im Ladenbau häufig verwendeten Material Holz wunderbar harmoniert. Hier einige Beispiele an Stoffen, Objekten oder ähnlichen Dekoartikeln, die Brave Ground™ reflektieren:



*Ein prächtiger Hirsch ziert diesen Chenille Stoff von Yorkshire Fabric Shop, der sich prima für Vorhänge oder Kissen eignet (Breite: 140 cm).*



*Sehr gemütlich: Der „Beige CLERK Armchair“ von Brabbu Design Forces in der aktuellen Trendfarbe. [www.brabbu.com](http://www.brabbu.com)*



*Auch dieser Polsterstoff mit Hirschköpfen ist wie der links abgebildete aus Chenille und von Yorkshire Fabric Shop. [www.yorkshirefabricshop.com](http://www.yorkshirefabricshop.com)*



*Produkte in Classic Blue von Essential Home. [www.essentialhome.eu](http://www.essentialhome.eu)*

Das erinnert ein wenig an die Wirkung der „Color of the Year 2020“ des US-Unternehmens Pantone, Entwickler des gleichnamigen, international verbreiteten Farbsystems, das in diesem Jahr mit „Classic Blue“ ebenfalls einen Farbton prämiert hat, der Ruhe, Souveränität und Geborgenheit ausstrahlt. Das klassische Blau, das mit schlichter Eleganz überzeugt, gilt als zeitlos und beständig. Daher wird es uns vermutlich auch im Jahr 2021 weiterhin begleiten und in der Raumgestaltung eine Rolle spielen. Die Wahl für 2021 war bei Redaktionsschluss leider noch nicht veröffentlicht. [www.pantone.de](http://www.pantone.de)



*Tasse von Top Drawer [www.topdrawer.co.uk](http://www.topdrawer.co.uk)*

**mvc**



## Alle ins Gold ...

Sportliches Schießen hat eigentlich auch immer etwas mit Geselligkeit zu tun. Man trifft sich in Schützenhäusern und auf Schießbahnen zum Training, Einschießen und natürlich zum Leistungsvergleich. Mittlerweile haben die meisten Landessportverbände die Nutzung der Schützenhäuser mit Auflagen wieder freigegeben, sodass der Schießbetrieb seit einiger Zeit wieder ins Laufen kommt. Aufholen wird die Branche den entgangenen Umsatz dennoch kaum können.

Umso wichtiger ist es, jetzt einen aktiven Herbst und Winter im Schießsport zu fördern. Ich bin überzeugt von den guten Chancen, die unsere Initiativen jetzt haben, um Menschen für das sportliche Schießen zu begeistern. Solange alle größeren Events und Partys ausfallen, bietet ein geordneter Schießbetrieb die besten Voraussetzungen, ein wenig Abwechslung in den Alltag zu bringen. Interessant in diesem Zusammenhang ist das Bogenschießen in der Halle – die Saison hat da ja gerade begonnen. Dabei ist der Abstand zwischen den Schützen auch „Indoor“ leicht zu realisieren.

Politisch werfen unsere Verbände hoffentlich ein wachsames Auge auf die Vorzeichen des Bundeswahlkampfes und der A.E.C.A.C – jetzt unter deutscher Führung (siehe Interview auf Seite 12) – achtet auf europäische Themen, damit wir rechtzeitig Stellung beziehen können, bevor schon alles hinter vermeintlich verschlossenen Türen beschlossen ist. Als mahnendes Beispiel möchte ich hier das Desaster um die Verwendung von Bleischrotten in „Feuchtgebieten“ anführen: Wer sich jetzt noch darüber aufregt, räumt damit ein, den politischen Prozess auf EU-Ebene mehrere Jahre verschlafen zu haben. So was darf nicht noch einmal passieren.

Spannend und innovativ starten die Hersteller der Sparte Schießsport in den Winter. Unsere Autoren stellen ab Seite 32 einige Neuheiten vor, die es in sich haben. Neue Materialien und Verfahren ermöglichen immer weitere Verbesserungen bei Waffen, Optik, Munition und natürlich auch clevere Lösungen für den sicheren Transport. Vielleicht können auch Sie ihre Kunden mit dem einen oder anderen Special im Sortiment begeistern? Immerhin fehlen der Branche ja die Impulse der IWA 2020. Überhaupt: Messen!

Irgendwie gibt es ja für alles einen Plan B. Nur Messen, egal ob B2B oder B2C, können der Krise nicht einfach ausweichen. Einige Veranstalter experimentieren mit virtuellen Messen oder Hybriden aus Präsenz- und Online-Veranstaltungen. Doch mal ehrlich, mehr als eine traurige Notlösung ist das nicht. Zur Produktpräsentation und Erklärung kommt auf Messen die Option, Sachen wortwörtlich zu begreifen: Menschen „funktionieren“ eben mit mehreren Sinnen. Die jagdliche Messesaison hat die Jagd & Angeln in Leipzig eröffnet. Wir waren dabei und haben uns ein Bild von „Messe unter Pandemie-Bedingungen“ machen können. Mehr dazu ab Seite 17. Wie die Saison weitergeht, wird unter anderem auch vom Infektionsgeschehen in den kommenden Herbst- und Wintermonaten abhängen.

Wir wünschen Ihnen gute Umsätze in der Wintersaison und vor allem Gesundheit!

Ihr

**DIANA**<sup>®</sup>  
PERFORMANCE

**EMS**

EASY MODULAR SYSTEM



34 EMS Classic



34 EMS black

- \_ Kaliber 4,5 mm & 5,5 mm
- \_ Wechselbare Visierungen
- \_ Schalldämpfer-kompatibel

- \_ Zweiteiliger Spannhebel mit Polymer-beschichteten Inlays
- \_ Modulare Plattform\*
- \_ Wechselbarer Lauf\*
- \_ Kompatibel mit N\_TEC Gasdruckfeder\*

UVP ab € **279,-**



\*Nur bei WBK-Version

**G.S.G.**

PREMIUM BRANDS

Weitere Infos finden Sie unter [www.germansportguns.de](http://www.germansportguns.de)



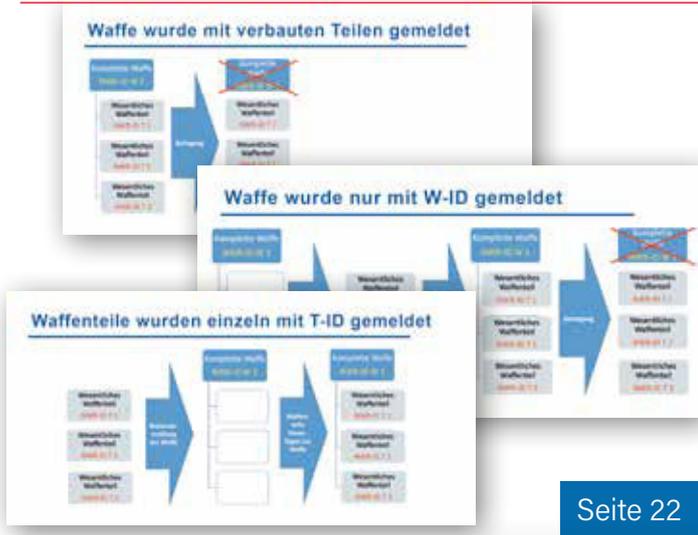
# INHALT

- EDITORIAL . . . . . SEITE 3
- KURZNACHRICHTEN | MAKE IT SHORT! . . . . . SEITE 6
- FIRMEN & PERSONEN | BUSINESS & PEOPLE . . . . . SEITE 7
- VDB - VERBAND DEUTSCHER BÜCHSENMACHER  
UND WAFFENFACHHÄNDLER . . . . . SEITE 12
- TERMINE | APPOINTMENTS . . . . . SEITE 17
- HANDWERK | HANDCRAFT . . . . . SEITE 22
- WELT DER WIRTSCHAFT | WORLD OF ECONOMY . . . . . SEITE 28
- VOLL INS SCHWARZE! SCHWERPUNKT SCHIESSSPORT . . SEITE 32
- SORTIMENT | ASSORTMENT . . . . . SEITE 39
- LIEFERANTEN-LEXIKON . . . . . SEITE 42
- IMPRESSUM | IMPRINT . . . . . SEITE 46



Seite 36

## Schaftentwicklung



VDB: der NWR Praxistipp

IWA OutdoorClassics: das Community Meeting

# Voll ins Schwarze! Neues aus der Schießsportwelt



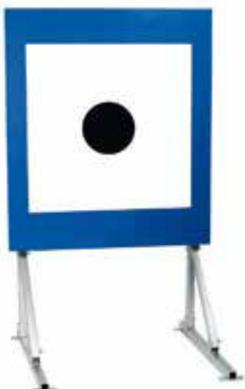
Rückblick auf die Jagd und Angeln

# INTARSO

Intelligent Target Solutions

## Scheibensysteme für das jagdliche Schießen

- Elektronische Scheibe SQ80 bis 300m GK / 7000J
- Verwendung von DJV Wildscheiben mit der Scheibe SQ80
- Laufende Scheibe „Keiler“ mit elektronischer Messung
- Laufende Scheibe umrüstbar auf die Disziplin „Kipp-Hase“



## Klassiker als Gas-Alarm-Waffen

**CUNO MELCHER**  
**ME** SPORT-  
WAFFEN

ME 1911 Mod. Sport  
(Art.-Nr. 19 1101)



€ 229,00  
(UvP, inkl. MwSt.)

ME 38 Magnum  
(Art.-Nr. 29 1102)



€ 159,00  
(UvP, inkl. MwSt.)

Gas-Alarm-Pistolen und  
Revolver erhalten Sie in  
vielen Varianten, z. Bsp.  
mit brüniertem oder  
matt-verzinktem Finish.

**Für Waffensammler:  
110 Jahre P08**

ME Modell P08 (19 0812)  
antik look, mit Holzgriff



€ 339,00  
(UvP, inkl. MwSt.)

Im Fachhandel oder direkt  
bei CUNO MELCHER erhältlich.

Alle Waffen, alle Infos unter: [www.me-sportwaffen.de](http://www.me-sportwaffen.de)

CUNO MELCHER · ME-Sportwaffen GmbH & Co.KG  
An den Eichen 20-22 · D-42699 Solingen · Fon +49 (0)2851-58 96-50  
Fax -60 · [www.me-sportwaffen.de](http://www.me-sportwaffen.de) · [info@me-sportwaffen.de](mailto:info@me-sportwaffen.de)



**Fritzmänn**

Jagdzubehör, Schützen und Outdoorbedarf seit 1904

## Wärmebildvorsatz mit bestechender Schärfe

**JETZT  
LIEFERBAR**

**GUIDE TA450**  
Überragende  
Bildqualität  
dank  
**50 mm-Linse**



[www.fritzmänn.org](http://www.fritzmänn.org)



## KURZNACHRICHTEN

### Anmeldefrist Plagiarismus 2021

Wie jedes Jahr wird auch 2021 der Negativpreis „Plagiarismus“ verliehen. Ziel der Aktion Plagiarismus ist, die skrupellosen Geschäftspraktiken von Produkt- und Markenpiraten ins öffentliche Bewusstsein zu rücken. Darüber hinaus soll die Wertschätzung für geistiges Eigentum gesteigert werden. Der Einsendeschluss für den Plagiarismus-Wettbewerb 2021 ist der 30. November 2020.

[www.plagiarismus.com](http://www.plagiarismus.com)

### Bummeln wieder beliebter

Die Zahl der Konsumenten, die gerne bummeln, hat wieder zugenommen. Die Mehrwertsteuersenkung hat allerdings nur elf Prozent der Konsumenten dazu angeregt, wie der Corona Consumer Check der IFH Köln herausfand.

[www.onetoone.de](http://www.onetoone.de)

### DHL erhöht Preise für Geschäftskunden

Aufgrund höherer Transport- und Personalkosten sowie Investitionen kündigte DHL an, die Preise insbesondere für schwere Pakete anzuheben.

[www.dhl.de](http://www.dhl.de)

### Geschäftsklimaindex

Wie das Ifo-Institut mitteilte, hat sich das Geschäftsklima in den Unternehmen zum September wiederum verbessert und das trotz steigender Corona-Infektionszahlen.

[www.ifo.de](http://www.ifo.de)

### Arbeitslosenzahlen

Im Vergleich zum Vormonat sank die Zahl der Arbeitslosen im September um 108.000. Allerdings war sie um 613.000 höher als noch vor einem Jahr.

[www.bankenverband.de](http://www.bankenverband.de)

### Geldvermögen in Deutschland

In der Rangliste der reichsten Länder der Welt steht Deutschland auf Platz 18. Im vergangenen Jahr ist das Brutto-Geldvermögen in Deutschland um 7,2 Prozent gestiegen.

[www.bankenverband.de](http://www.bankenverband.de)



## FIRMEN UND PERSONEN

### GT OUTDOORS verstärkt sein Vertriebsteam!

Ab dem 1. November 2020 verstärkt Jörn Keno Johannsen als Vertriebs- und Marketing-Manager das Team von GT Outdoors.

Jan Hüffmeier, Geschäftsführer der GT Outdoors UG, freut sich über die Verstärkung: „Die Nachfrage nach unseren digitalen Dienstleistungen und Mediaprodukten hat sich in den letzten zwei Jahren enorm gesteigert. Mit Jörn Keno Johannsen haben wir nun einen weiteren Online-Marketing-Experten für unser Team gewonnen, der ebenfalls ein erfahrener Jäger und passionierter Sportschütze ist. Er bringt langjährige Erfahrung aus dem Online-Vertrieb und -Marketing sowie der Mediaberatung mit und wird unser Angebot an digitalen Dienstleistungen und Produkten systematisch weiterentwickeln.“ Für Anfragen steht er Ihnen jederzeit gerne unter [keno@gtoutdoors.de](mailto:keno@gtoutdoors.de) zu Verfügung.

[www.gtoutdoors.de](http://www.gtoutdoors.de)

cj 



Jörn Keno Johannsen

### Ferkinghoff International baut sein Sales- und Marketing-Team aus



Alexander Losert

[www.wm-intern.de](http://www.wm-intern.de)

Neue Vertriebspower bei Ferkinghoff International: Seit Oktober 2020 verstärkt Alexander Losert (38) die Marketing- und Sales-Force des Importeurs von Waffen, Munition und Zubehör mit Sitz im unterfränkischen Bergtheim. Zuletzt agierte Losert bei einem führenden Munitionshersteller im Geschäftsfeld Medien und war dort für ein renommiertes Waffenmagazin sowie eine internationale On-

line-Plattform tätig. Ferkinghoff International ist bekannt als internationales Handelsunternehmen für den Fach- und Einzelhandel und steht für exklusive Marken aus den USA für die Bereiche Outdoor, Jagd und Sport. „Der Ausbau unseres Teams mit Alexander Losert ist die richtige Antwort auf die größer werdende Komplexität und die damit notwendige praxisorientierte Darstellung unserer US-Produkte im Markt“, führt Andrea Ferkinghoff, Geschäftsführerin des Unternehmens, aus. Und Alexander Losert betont: „Ich verfolge seit Jahren, wie Ferkinghoff sich mit seiner Markenvielfalt und der damit verbundenen Produktqualität eine starke Rolle in der Branche erworben hat.“ Umso mehr freut er sich, das Team ab sofort mit seiner langjährigen Erfahrung in den Aufgabenbereichen Kommunikation und direkter Kundenkontakt unterstützen zu können.

[www.waffen-ferkinghoff.com](http://www.waffen-ferkinghoff.com)

mvc 

## Blaser-Engagement in Österreich



**Die Blaser Group wird ab 1. Januar 2021 mit einer eigenen Vertriebsgesellschaft in Österreich vertreten sein.**

Die Marken Blaser, Mauser, Minox und Liemke der Blaser Group rücken damit näher an die österreichischen Jäger und Sportschützen. Die neu zu gründende Blaser Group GmbH wird ihren Firmensitz in Reutte (Tirol) haben, wo es auch einen eigenen technischen Service Point geben wird. „Wir freuen uns, auf diese Weise zukünftig direkter mit unseren Partnern,

den Fachhändlern, kommunizieren zu können“, sagt Matthias Klotz, Vertriebsgeschäftsführer der Blaser Group. Das ermöglicht schnellere Reaktionszeiten und einen intensiveren Dialog, um gemeinsam festzulegen, welche Produkte sich am besten an den Erfordernissen der österreichischen Jäger ausrichten.

Bei aller Blickrichtung in die Zukunft dankt Matthias Klotz insbesondere den langjährigen Vertriebspartnern der Marken Blaser und Mauser, Robert und Viktor Idl: „Sie haben gemeinsam mit ihrem Team beide Marken nachhaltig auf dem österreichischen Markt etabliert und mit großem Engagement den Erfolg mitgetragen.“ Sein Dank gilt auch der Austro Jagd und AKAH, welche bislang für die Marken Liemke beziehungsweise Minox verantwortlich waren.

[www.blaser-group.com](http://www.blaser-group.com)

cj

## In der Zeit angekommen

Satte 120 Jahre lag die Führung des deutschen Jagdgebrauchshundewesens fest in Männerhand. Seit August 2020 ist das anders. Zum ersten Mal in seiner Geschichte hat der ehrwürdige Jagdgebrauchshundeverband e. V. (JGHV) mit Revierjagdmeisterin Anja Blank aus Garwitz in Mecklenburg-Vorpommern eine Frau ins Präsidium berufen. Sie folgt als Beisitzerin auf den im April zurückgetretenen Wilfried Schlecht.

„Wir gratulieren unserer Kollegin, Anja Blank, zu ihrem Einzug in das Präsidium des JGHV“, freut sich der BDB-Vorsitzende, Wildmeister Bernd Bahr: Natürlich ist es immer eine gute Nachricht, wenn sich Berufsjägerkolleginnen und Kollegen in jagdlich relevanten Verbänden wie dem JGHV engagieren. Gerade bei den Jagdgebrauchshunden können wir uns als Jäger glücklich schätzen, mit Karl Walch einen umsichtigen Präsidenten im Amt zu haben, der den JGHV in Zeiten des Umbruchs führt. Die Jagd ist auf allen Ebe-

nen längst keine reine Männersache mehr und es ist höchste Zeit, diesem Umstand auch in den Funktionsebenen unserer Verbändelandschaft Rechnung zu tragen. Der BDB verfolgt diesen Kurs schon eine ganze Weile und fährt gut damit. Insofern bin ich sicher, das JGHV-Präsidium hat mit Revierjagdmeisterin Anja Blank eine gute Wahl getroffen und das nicht nur, weil sie eine Frau ist.“

[www.jghv.de](http://www.jghv.de)

cj



Anja Blank



## Remington bankrott: Ausverkauf der Marken

Nachdem Remington bereits 2018 Insolvenz angemeldet hatte, sich aber noch einmal retten konnte, ist es nun definitiv vorbei mit dem US-amerikanischen Traditionshersteller von Waffen und Munition. Bisher sieht die Aufteilung der Konkursmasse wie folgt aus: Die Munitionssparte von Remington wurde für

rund 81 Millionen Dollar von der Vista Outdoor-Gruppe übernommen. Geschosshersteller Sierra Bullets übernimmt Barnes Bullets. Marlin-Arms ging für 30 Millionen Dollar an Sturm, Ruger & Co. „Wir wollen allen Distributoren, Händlern und Endverbrauchern signalisieren, dass die Marke Marlin und ihre tollen Produkte weiter bestehen bleiben“, stellt Christopher Killoy, CEO von Ruger, klar. „Lang lebe die Lever Gun!“

[www.vistaoutdoor.com](http://www.vistaoutdoor.com)

[www.sierrabullets.com](http://www.sierrabullets.com)

[www.ruger.com](http://www.ruger.com)

ali

**Christopher Killoy, CEO Ruger**

## Start in den Beruf – Zeiss bildet aus



Bei Zeiss starteten mit dem Beginn ihrer Ausbildung in der zweiten Septemberwoche 104 junge Menschen ins Berufsleben. Am Standort Oberkochen werden in den nächsten dreieinhalb Jahren 67 von ihnen eine Berufsausbildung absolvieren, 37 werden zum Wintersemester 2020/2021 ein Duales Studium an den Hochschulen Heidenheim, Heilbronn oder Mosbach antreten.

„Mit digitalen Lehr- und Lernmethoden geben wir unseren Auszubildenden die Kompetenzen mit, die sie für ihren Arbeitsplatz der Zukunft benötigen“, sagt Udo Schlickerieder, Leiter der Zeiss-Berufsausbildung. „Denn nur mit exzellent ausgebildeten Kolleginnen und Kollegen schreiben wir unsere Erfolgsgeschichte fort – Zeiss steht in unserer Region für Kontinuität und Zukunftssicherheit.“

Die angebotenen Ausbildungsberufe bei Zeiss sind technisch oder kaufmännisch geprägt und reichen vom Mechatroniker, Zerspanungsmechaniker oder Feinoptiker bis zu den Industriekaufleuten oder Informatik Kaufleuten. Auch das duale Studium bei ZEISS, mit einem Mix aus Theorie an der Hochschule und Praxis im Unternehmen, ist mit Studiengängen von Mechatronik und Maschinenbau über Wirtschaftsingenieurwesen und BWL bis hin zur Wirtschaftsinformatik mit internationalem Fokus breit aufgestellt.

„Wir freuen uns, so viele junge Menschen von ZEISS überzeugt zu haben, egal ob Ausbildung oder duales Studium, und sie fundiert bei ihrer Entwicklung begleiten zu können“, sagt Dr. Florian Mezger, Leiter Talent Attraction bei Zeiss. „Gut ausgebildete Fachkräfte benötigen wir auf allen Ebenen, um auch weiterhin mit Innovationen die Zukunft zu gestalten.“

[www.zeiss.com](http://www.zeiss.com)



Bilder: © Zeiss - Niklas Messner // das Kraftbild



### BRESSER Pirsch ED 8x56 Fernglas Phase Coating

Art. No. 1720857

-  Hochleistungs ED Glas
-  Phasenkorrekturvergütung
-  Wasserdicht

437,68 € UVP



### BRESSER Entfernungs- & Speedmesser WP/OLED 6x24 800m

Art. No. 4025880

beleuchtetes Fadenkreuz in 32 Stufen dimmbar  
Live-Mode zeigt Veränderungen der Entfernung  
Geschwindigkeitsmessung bis zu 300km/h  
OLED Anzeige innen im Sehfeld

242,72 € UVP



[www.bresser.de](http://www.bresser.de)

 @BresserEurope

Expand your horizon

## Digitalisierung: kleine Händler mit Aufholbedarf

Bereits jeder zweite Einzelhändler in Deutschland nutzt Online-Vertriebskanäle. Trotzdem ist das stationäre Ladengeschäft nach wie vor der wichtigste Vertriebskanal: 49 Prozent der befragten Händler verkaufen ihre Produkte ausschließlich stationär. 37 Prozent sind sowohl stationär als auch online unterwegs und 14 Prozent sind als reine Online-Händler aktiv. Dabei zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen kleinen und großen Händlern bei Anwendung und Know-how. „Auffällig ist, dass es viele kleine Händler sind, die auf digitale Lösungen verzichten. Bei großen und mittleren Händlern sind digitale Helfer fester Bestandteil im Front- und Backoffice“, erläutert Dr. Georg Wittmann, Geschäftsführer bei ibi research. In Sachen Kundenkommunikation gehören die eigene Website, der Facebook-Auftritt oder der Google-My-Business-Eintrag für viele Einzelhändler zum Standard. Je größer der Betrieb, desto mehr digitale Anwendungen werden genutzt. Das gilt auch für Anwendungen wie Warenwirtschaftssysteme oder Personalverwaltung. Gerade für kleine Händler ist die praktische Umsetzung der Digitalisierung nicht immer einfach. Häufig fehlen Zeit und Geld für den Wandel.

Außerdem sind rechtliche Unsicherheiten wie Datenschutz oder Informationspflichten ein großes Hindernis. „Beim Start in den Online-Handel unterstützen die Industrie- und Handelskammern die Betriebe mit vielen Angeboten. Aber das allein reicht nicht. Es geht um Breitbandanbindung, aber auch um gesetzliche Regelungen. So sollte zum Beispiel das geplante pauschale Verbot von Retourenvernichtungen vermieden werden“, so Dr. Ilja Nothnagel, Mitglied der Hauptgeschäftsführung des Deutschen Industrie und Handelskammertags (DIHK).

Die Studie „Der deutsche Einzelhandel 2020“ wurde von dem Forschungsinstitut ibi research an der Universität Regensburg zusammen mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und 46 Industrie- und Handelskammern durchgeführt. Das Forschungsprojekt, an dem sich mehr als 1.400 Einzelhändler beteiligten, wurde nach 2017 zum zweiten Mal durchgeführt. Die vollständige Studie „Der deutsche Einzelhandel 2020 – zweite IHK-ibi-Handelsstudie“ steht kostenfrei zum Download zur Verfügung unter: [www.ibi.de/handelsstudie2020](http://www.ibi.de/handelsstudie2020)

ali WM

## DIN SPEC Verfahren 91384 vor dem Aus?

### Bundesinstitut für Risikobewertung (BfR) zieht sich zurück

Das Ziel war es, ein valides Verfahren zu finden, mit dem die Tötungswirkung von Jagdgeschossen beurteilt werden kann. Gerade im Rahmen der schwierigen Diskussion um bleifreie Munition und die neuen Regelungen für die Zulassung von Kalibern auf die unterschiedlichen Wildarten (vgl. Referentenentwurf zum Bundesjagdgesetz vom 27. Juli 2020) ist hier eine verlässliche Bewertung notwendig. Nun zerbricht das Konsortium der Teilnehmer schon am Streit über das richtige Messverfahren.

Gestritten wird im Wesentlichen um das geeignete Zielmittel, in dem die Geschosswirkung im Ziel simuliert werden soll. Das BfR lehnt in seiner Begründung des Rückzugs aus dem DIN SPEC Verfahren 91384 die alleinige Verwendung von 20-prozentiger Gelatine als Simulanz-Mittel ab. Anscheinend liegen dem DIN Konsortium auch nur aggregierte Daten der Firma Ruag vor, nicht aber die Einzelergebnisse der Studien. Des Weiteren monieren die Verantwortlichen im BfR mit Schreiben vom 17. September 2020, dass von den Ruag-Daten abweichende Ergebnisse einer Studie des Besussamtes Ulm ignoriert worden seien.

### Gelatine oder ballistische Seife

Der Streit über die sinnvolle Verwendbarkeit von großen Gelatineblöcken zur Bewertung der Zielenergie von Geschossen schwelt schon länger. Probleme bereiten vor allem die großen Jagdkaliber, deren hohe Energieabgabe insbesondere bei der Verwendung von Gelatine zum Bruch des Materials führen. Hierbei bilden sich Risse, durch die Energie aus dem Block entwei-



**Ballistische Gelatine von Clear Ballistics.**

[www.clearballistics.com](http://www.clearballistics.com) + [www.leader-trading.com](http://www.leader-trading.com)

chen kann und somit das Messergebnis verfälscht wird. Fraglich ist, ob diese Erscheinung bei jagdlich in unseren Breiten nur marginal verwendeten Kalibern Grund genug sein kann, diese Messmethode zu verwerfen. Im Sinne des Tierschutzes wäre es zu begrüßen, wenn die verbliebenen Mitglieder des Konsortiums nun zeitnah zu einem Ergebnis kämen, das eine verlässliche Orientierung für die Auswahl der richtigen Jagdmunition für die entsprechenden Wildarten liefert.

Weitere Information zu Beschuss und Zielsimulanzien gibt es hier:

[www.bfr.bund.de/de/mediathek.html](http://www.bfr.bund.de/de/mediathek.html)

z WM

[www.wm-intern.de](http://www.wm-intern.de)

# Bundeswehr: Doch kein Zuschlag für Haenel

Nachdem der 250-Millionen-Euro-Deal mit Haenel (Merkel-Gruppe) für das neue Sturmgewehr MK 556 am 15. September 2020 schon in trockenen Tüchern war, ruderte das Ministerium nur wenige Tage danach überraschend zurück. Der Grund dafür sei, dass Haenel eventuell eine Patentrechtsverletzung begangen haben soll, teilte das Ministerium mit. „Vor diesem Hintergrund war die Vergabestelle des Bundes angehalten, das Informationsschreiben an die Bieter über die beabsichtigte Zuschlagserteilung an die Firma C.G. Haenel GmbH aufzuheben“, heißt es in einer Mitteilung des Ministeriums. „Die Vergabestelle des Bundes wird damit in eine Neubewertung der Angebote unter Berücksichtigung aller Aspekte eintreten.“

Dass eine Patentrechtsverletzung vorliegen könnte, hatte erst ein Nachprüfungsantrag, den die Firma Heckler & Koch beim Bundeskartellamt gestellt hat, ergeben. Bei der Patentrechtsverletzung handelt es sich vermutlich um ein Munitions-Magazin, das Haenel von Oberland Arms bezieht. Der US-Spezialhersteller Magpul macht offenbar schon seit längerem Patentrechte für einige Komponenten des Magazins geltend. Laut „Spiegel“ soll Haenel das amerikanische Ansinnen aber abgelehnt haben, da aus Suhrer Sicht kein Patentschutz bestehe. Wenn dem so ist, hätte Haenel eigentlich bereits den ungeklärten Streit von sich aus der Bundeswehr offenlegen müssen.

Heckler & Koch hatten sich in der Ausschreibung um das neue Sturmgewehr ebenfalls beworben, jedoch ohne den erhofften und allseits erwarteten Erfolg. Daraufhin hatten Heckler & Koch in einer 320 Seiten starken Ausführung gegen das Vergabeverfahren protestiert. Der Patentrecht-Vorwurf ist nur einer von 60 Punkten, mit denen Heckler & Koch ihren Widerspruch begründen.

Aus Insiderkreisen heißt es, das Haenel-Gewehr sei nur leicht besser auf die Anforderungen zugeschnitten als die H&K-Waffe, aber deutlich wirtschaftlicher.

[www.cg-haenel.de](http://www.cg-haenel.de)

[www.heckler-koch.com](http://www.heckler-koch.com)

ali



Die Haenel MK 556

Bilder: © C.G. Haenel

**PULSAR**  
IMAGE.QUALITY



STREAM VISION



Available on the App Store  
Google play

THERMAL IMAGING

Wärmebildmonokular

NEU

**AXION XQ 38**



- Hoheempfindlicher Wärmebildsensor mit NETD 40 mK
- StreamVision
- Erfassungsbereich bis über 1350 Meter
- Image Boost-Technologie
- 3 Sekunden Startzeit

THERMAL IMAGING

Wärmebildmonokular

NEU

**AXION XQ 38 LRF**



- Eingebauter Präzisionslaser-Entfernungsmesser
- Hoheempfindlicher Wärmebildsensor mit NETD 40 mK
- Erfassungsbereich bis über 1350 Meter
- Image Boost-Technologie
- 3 Sekunden Startzeit

**BRESSER**

Bresser ist ein deutschlandweiter Distributor von Pulsar.  
Um einen Händler zu finden oder Händler zu werden,  
kontaktieren Sie uns gerne.  
Ihren Fachhändler finden Sie hier:  
<https://www.bresser.de/PULSAR-Haendler-Liste/>

Tel.: +49 2872 8074-188

E-Mail: [pulsar@bresser.de](mailto:pulsar@bresser.de)

[www.bresser.de](http://www.bresser.de)

@BresserEurope

@BresserEurope

Bresser



## DER VDB INFORMIERT

Seit diesem Jahr ist der A.E.C.A.C. unter deutscher Führung.

### Neuer Generalsekretär beim A.E.C.A.C.!

Im Frühjahr 2020 wählten die Mitglieder unseres europäischen Dachverbandes A.E.C.A.C. (European Association of the Civil Commerce of Weapons) unseren VDB-Vizepräsidenten, Michael Blendinger, zum neuen Generalsekretär. Aus diesem Anlass haben wir das Gespräch mit ihm gesucht, um mit ihm über die Herausforderungen und Prioritäten für unsere Branche auf der EU-Ebene zu sprechen.

**WM-Intern:** Herr Blendinger, die Coronakrise dauert noch und es scheint, als würde dies auch einen Großteil der Arbeit der EU-Institutionen in Beschlag nehmen. Ist aktuell überhaupt die Zeit für die eher technischen Verordnungen und Regulierungen, die für unsere Branche so folgenreich und wichtig sind?

**Michael Blendinger:** Ich stimme Ihnen zu, dass die Überschriften sich derzeit hauptsächlich mit den großen Themen befassen: Der Ausweg aus der Coronakrise, der EU-Haushalt für die kommenden Jahre, Brexit usw. Aber selbstverständlich wird die Arbeit zu den Fachthemen auf EU-Ebene keinesfalls vernachlässigt. Wir werden in den kommenden Wochen und Monaten einige politische Initiativen sehen, die direkt unsere Mitglieder beeinflussen werden.

**WM-Intern:** Können Sie uns hierzu Beispiele nennen?

**Michael Blendinger:** Gleich nach der politischen Sommerpause Anfang September hat sich das zuständige EU-Mitgliedsstaatenengremium gegen die Verwendung von Bleischrot in Feuchtgebieten ausgesprochen – leider zudem noch unter verschärften Bedingungen. Außerdem erwarten wir in den kommenden Wochen einen EU-Vorschlag für alle Gebiete außerhalb von Feuchtgebieten.

**WM-Intern:** Die EU-Feuerwaffenrichtlinie aus Brüssel hat für intensive politische Debatten in Brüssel und bei der Umsetzung in den Mitgliedsstaaten gesorgt. Ende 2019 wurde das deutsche Waffenrecht entsprechend angepasst. Müssen wir in dem Bereich aus Brüssel demnächst mit neuen Vorschlägen rechnen?



Michael Blendinger

**Michael Blendinger:** Der VDB hat sich 2019 sehr aktiv in die deutsche Diskussion um das Waffenrecht eingebracht und zahlreiche politische Gespräche in Bund und Ländern geführt. Trotzdem sind wir mit vielen Dingen nicht zufrieden. Wir erwarten – und sehen dies teilweise seit der Umsetzungsfrist für das Nationale Waffenregister II bereits bestätigt – Probleme in der Kommunikation mit den Behörden und bei den dortigen Arbeitsabläufen. Dies führt zu wirtschaftlichen Problemen bei unseren Mitgliedern – ohne die Sicherheit für die Bürgerinnen und Bürger zu erhöhen! Damit ist aber leider nicht Schluss. Die EU-Kommission hat vor einiger Zeit angekündigt, ab Spätherbst 2020 neue Vorschläge und Strategien vorzulegen. Als Beispiel sei der EU-Aktionsplan gegen den unerlaubten Handel mit Feuerwaffen genannt. Hier werden wir genau schauen, was Brüssel tut und aktiv werden.

**WM-Intern:** Die politischen Themen, die für Ihre Mitglieder wichtig sind, werden Ihnen also nicht ausgehen. Eine letzte Frage: Wie wollen Sie die Vielzahl an politisch wichtigen Themen im Blick behalten und die Interessen der Mitglieder politisch vertreten?

**Michael Blendinger:** Ich bin und bleibe Geschäftsführer meines Unternehmens AimZone in Nürnberg. Es ist aber meine feste Absicht, sowohl als Vizepräsident des VDB als auch als Generalsekretär des A.E.C.A.C. die Interessen

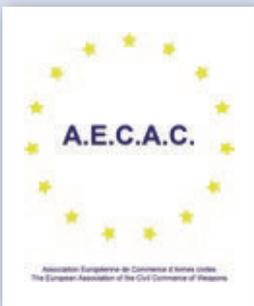
der Branche aktiv zu vertreten. Gerade aus Brüssel kommen sehr viele Gesetze, die dann in Deutschland umgesetzt werden müssen.

Wir werden unsere Kräfte bündeln, unter anderem durch verstärkte Zusammenarbeit mit europäischen Verbänden wie dem EU-Jagdverband FACE. In Berlin arbeiten wir bereits seit 2019 mit einem Berater zusammen, der unser Brückenkopf

in der Hauptstadt ist. Und für den A.E.C.A.C. haben wir uns auch personell Expertise von außen dazugeholt. Brüssel ist zu wichtig, um sich bei der Interessenvertretung auf die deutsche Ebene zu beschränken. Daher sind wir auch der festen Überzeugung, dass meine Doppelrolle gerade auch unseren deutschen Mitgliedsunternehmen zugutekommen wird.



## Die Bedeutung der EU für die nationale Verbandsarbeit



Das Präsidium des VDB hat sich im Frühjahr entschlossen, die Leitung unseres europäischen Dachverbandes A.E.C.A.C. (European Association of the Civil Commerce of Weapons) zu übernehmen. Unser Vizepräsident, Michael Blendinger, hat seitdem die Rolle des A.E.C.A.C.-Generalsekretärs inne. Was bedeutet dies für unsere politische Arbeit und für unsere Mitglieder?

Die europäische Politik ist für die VDB-Mitgliedsunternehmen von enormer Bedeutung. Etwa zwei Drittel der relevanten Gesetzgebung für Verbände und Unternehmen haben ihren Ursprung in Brüssel. Dort werden die zentralen Weichen gestellt und wichtige Entscheidungen getroffen. Sehr häufig ist die nationale Ebene dann „nur“ noch für die Umsetzung in nationales Recht zuständig – mit mehr oder minder großem Umsetzungs-spielraum.

Das bekannteste Beispiel für unsere Branche ist die EU-Feuerwaffenrichtlinie, die zwischen 2015 und 2017 auf EU-Ebene diskutiert und verabschiedet wurde, aber erst Ende letzten Jahres nach intensiver Diskussion in deutsches Waffenrecht umgesetzt wurde. Viele Aspekte, die uns und unseren Mitgliedsunternehmen das Leben nicht einfacher machen, wurden bereits vor mehreren Jahren in Brüssel (vor-)entschieden.

Ein weiteres sehr aktuelles Thema ist die Frage eines Verwendungsverbotes von Bleischrot bei der Jagd. Seit 2017 wird hierüber auf EU-Ebene gestrit-



ten. Im September 2020 gab es nun eine Entscheidung, Bleischrot in Feuchtgebieten zu verbieten. Im Herbst 2020 legt die EU-Kommission nach und befasst sich mit der Verwendung auch außerhalb von Feuchtgebieten. Diese Themen zeigen, wie wichtig die EU für unsere Branche ist. Wer die Interessenvertretung gegenüber den EU-Institutionen ausblendet, wird allzu häufig auf nationaler Ebene vor vollendete Tatsachen gestellt. Die wichtigen Diskussionen werden häufig schon einige Jahre vorher in Brüssel geführt – jenseits der großen Schlagzeilen.

Der VDB nutzt daher sehr gerne die Gelegenheit, zukünftig verstärkt den Dialog auch mit der Brüsseler Politik zu suchen – zum Wohle der europäischen und der deutschen Unternehmen, die wir vertreten.

## NWR-Praxistipp: Modulare Waffen richtig melden

**Modulare Waffen lassen sich nach Kundenwunsch gestalten und werden in der Regel erst dann zusammengestellt, wenn der Kunde sich zum Beispiel Gehäuse, Verschluss und Austauschlauf ausgesucht hat.**

Das Verfahren ist nicht neu, doch das NWR II stellt Büchsenmacher und Waffenfachhändler damit vor eine knifflige Meldeherausforderung. Wie diese Herausforderung zu meistern ist, zeigt unser NWR-Praxistipp.

### Modulare Waffen mit W-ID und T-ID

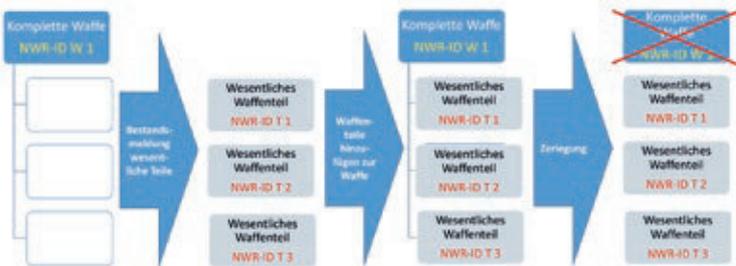
Werfen wir zunächst einen kurzen Blick auf die Logik des NWR. Darin besteht eine Waffe aus wesentlichen Waffenteilen. Um eine komplette Waffe (W-ID) aus wesentlichen Teilen (T-ID) erstellen zu können, müssen die verwendeten T-IDs frei sein, d. h. sie dürfen keiner anderen Waffe (W-ID) zugeordnet sein. Wie wir diese Voraussetzung erreichen, schauen wir uns im Folgenden Schritt für Schritt an.

### Huhn oder Ei – wie kommen wir an die T-IDs?

Hier unterscheiden wir zwischen Neu = nach dem 01.09.2020 erworben und Bestand = schon vor dem 01.09.2020 in Ihrem Besitz.

#### • Bestand:

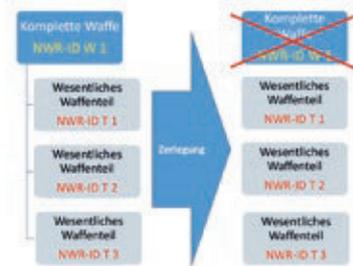
### Waffe wurde nur mit W-ID gemeldet



Grafik 1

- Variante 1: Die Waffe ist als Komplettwaffe im Bestand gemeldet, Sie haben eine W-ID. Dann melden Sie:
  - die verbauten wesentlichen Teile einzeln im Bestand nach, um die notwendigen T-IDs zu erhalten. (siehe Grafik 1)
  - Jetzt melden Sie über „Teile hinzufügen“ diese T-IDs als in der vorhandenen W-ID verbaut. Das ist notwendig, damit diese W-ID durch die folgende Zerlegung aufgelöst werden kann. Andernfalls gäbe es im NWR z.B. gleichzeitig eine komplette Waffe und einen einzelnen Lauf.
  - Als letzten Schritt melden Sie die Zerlegung der Waffe. Als Ergebnis werden die wesentlichen Teile (T-IDs) frei und die W-ID der Ursprungswaffe erlischt.
- Variante 2: Die Waffe ist mit ihren wesentlichen Teilen bereits gemeldet.
  - In diesem Fall melden Sie die Zerlegung der Waffe. Die T-IDs werden damit frei und die W-ID der Ursprungswaffe erlischt.
- Variante 3: Sie haben die Waffe noch nicht als Bestand gemeldet (Frist bis 28.02.2021). (s. Grafik 2)
  - Dann haben Sie die Option, die in der Waffe verbauten wesentlichen Teile gleich einzeln zu melden, um T-IDs zu erhalten (gehen Sie davon aus, dass Sie die Waffe vor dem 01.09.2020 bereits zerlegt haben. Geben Sie für jedes so gemeldete wesentliche Teil dann den Überlasser der Ursprungswaffe an, auch wenn Sie diese nicht als Komplettwaffe melden!)
  - Diese T-IDs sind sofort frei um verbaut oder einzeln gehandelt zu werden.
- **Neu: Sie erhalten vom Hersteller eine Komplettwaffe, die mit W-ID und T-ID angeliefert wird.**
  - Sie melden zuerst den Erwerb der ganzen Waffe inklusive aller wesentlichen Teile, auch wenn es für Sie sinnvoller wäre, nur die wesentlichen Teile zu erfassen. Da die T-IDs mit der W-ID fest verknüpft sind, würde das Melden der einzelnen Teile den Meldefehler 28 „Das gemeldete Waffenteil ist bereits einer Waffe/einem Waffenteil als "verbaut in" zugeordnet“ auslösen.

### Waffe wurde mit verbauten Teilen gemeldet

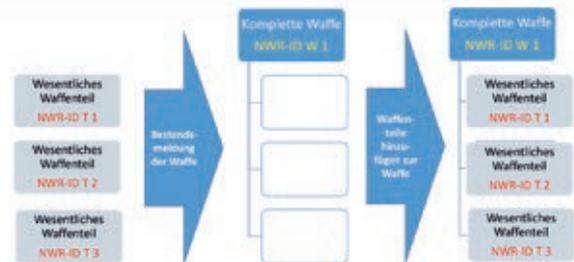


Grafik 2

- Um die T-IDs von der W-ID zu lösen, melden Sie die Zerlegung der Waffe. Damit erlischt die W-ID der ursprünglichen Waffe.

### Aus Teilen eine Waffe erstellen

### Waffenteile wurden einzeln mit T-ID gemeldet



Grafik 3

Ihr Kunde wählt entsprechend ein Gehäuse (T-1), einen Verschluss (T-2) sowie einen Austauschlauf (T-3) aus. Diese drei wesentlichen Teile bilden zusammengesetzt die vollständige Waffe. Theoretisch haben Sie also durch die Teile bereits eine vollständige Waffe. Praktisch bekommt diese potentielle Waffe im NWR jedoch erst eine W-ID, wenn Sie diese melden.  
Meldeanlass: Bestand!

Sobald Sie eine modulare Waffe aus vorhandenen Teilen (T-ID) montiert haben, melden Sie diese „neue“ Waffe als Bestand. Die Waffe erhält dabei die Parameter der wesentlichen Waffenteile, also die Seriennummer des Gehäuses, das Kaliber des Laufes etc. Über „Waffenteil hinzufügen“ ordnen Sie dann die T-IDs aller darin verbauten wesentlichen Teilen der neuen Waffe zu. Am Ende steht eine neue W-ID mit verbauten T-IDs, der Lebenszyklus dieser modularen Waffe beginnt.



## Weitere Informationen ...

finden Sie stets auf [www.vdb-waffen.de/de/service/nachrichten](http://www.vdb-waffen.de/de/service/nachrichten)

Nützliche Links zum NWR gibt es hier:  
[www.vdb-waffen.de/nwr](http://www.vdb-waffen.de/nwr)

## Termine VDB-Webseminare

**ADR-Basis-Webseminar: 23. November bis 25. November 2020, jeweils 18:00 Uhr bis 19:30 Uhr**

**ADR-Refresher-Webseminar: 30. November 2020, 18:00 Uhr bis 19:00 Uhr**

Informationen gibt es jeweils unter: [www.vdb-waffen.de/de/service/fortbildungsangebote](http://www.vdb-waffen.de/de/service/fortbildungsangebote)

## Neue VDB-Mitglieder – wir stellen vor:

### Waffenwerkstatt Angeln UG



Gegründet Anfang 2013 mit lediglich zwei kleinen Räumen auf knapp 20 m<sup>2</sup> und einem Lager im Nebengebäude des Elternhauses, hat sich die Waffenwerkstatt Angeln UG dank eines stetig wachsenden Kundenkreises im Sommer letzten Jahres vergrößert. Am neuen Firmensitz werden von dem Geschäftsinhaber Andreas Kauz und seiner Ehefrau Daniela nun auf rund 45 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche Waffen, Munition, Zielfernrohre, Schalldämpfer und weiteres Zubehör aller namhafter Hersteller wie

beispielsweise Sauer, Blaser, Steel Action und Zeiss sowie Ausrüstung für Sicherheitsdienste von A bis Z neben Futter für Hunde, Katzen und Pferde, in erster Linie von Josera, angeboten. Hinzu kommen Reparaturen sowie darüber hinaus auch Veredelungen und Waffentuning, denn in der eigenen, bestens ausgestatteten Fachwerkstatt pflegt, wartet und repariert der Büchsenmachermeister Jagd- und Sportwaffen aller Hersteller und bearbeitet diese ganz individuell nach Kundenwunsch.

Andreas Kauz, der seine Lehre bei einem Büchsenmachermeister in Hessen und an der Gewerblichen Schule Ehingen erfolgreich mit der Meisterprü-



fung abgeschlossen hat, war mehrere Jahre bei Sauer & Sohn in Eckernförde und Isny tätig, bevor er sich selbstständig gemacht hat. Der 41-Jährige weiß also, wie man aus einem Industrieprodukt eine Präzisionswaffe schafft. Mit Feintuning passt er Büchsen, Flinten und Kurzwaffen perfekt an den jeweiligen Schützen an, die anschließend auf dem nahegelegenen Schießstand eingeschossen werden. Doch der Tuningspezialist im Norden kann noch mehr: Durch Schaftveredlung, Färben, Vergolden und Gravieren werden hier aus den Gebrauchswaffen edle Schmuckstücke gefertigt. Als Ausbildungsbetrieb kann die Waffenwerkstatt Angeln UG dieses meisterliche Handwerk übrigens auch an interessierte Azubis weitergeben.

Die Öffnungszeiten des Fachgeschäftes erfolgen nach telefonischer Terminvereinbarung. Der Hintergrund: „Abgesehen von Corona möchten wir Zeit für unsere Kunden haben. Sie sollen wirklich gut beraten werden und sich nicht durch nachfolgende wartende Kunden gehetzt oder ‚vertrieben‘ fühlen“, so Andreas Kauz.



**Kontakt****Waffenwerkstatt Angeln UG**

Inhaber: Andreas Kauz  
 Büchsenmachermeister  
 Grünholz 1 · 24996 Sterup  
 Telefon: 04637 3939965  
 Fax: 04637 3939966  
 Mobil: 0170 6760521  
[waffenwerkstatt.angeln@gmail.com](mailto:waffenwerkstatt.angeln@gmail.com)  
[www.waffenwerkstatt-angeln.de](http://www.waffenwerkstatt-angeln.de)

**Öffnungszeiten:**

Mo. bis Sa. 14 bis 18 Uhr

Termine nach telefonischer Vereinbarung



## Kleine Lage ...

**Neues aus der VDB Geschäftsstelle**

Mit neugieriger Erwartung haben wir beobachtet, wie sich das Messegeschehen nach dem Lockdown im März 2020

erholen wird. Ausgeklügelte Hygienekonzepte sollen die Großveranstaltungen der Branche für Aussteller und Besucher sicher machen und das Ansteckungsrisiko minimieren. Um einen Eindruck aus erster Hand zu bekommen, hat unser Vizepräsident, Michael Blendinger, das Community Meeting der IWA besucht und sich über die Vorbereitungen zur IWA OutdoorClassics 2021 informieren lassen. Ein weiteres „Außenteam“ von WM-Intern hat an der Jagdmesse in Markkleeberg teilgenommen.

Fazit: Trotz aller sachlichen Expertise und Vorbereitung entscheiden letztlich das Vertrauen und der Kooperationswille der Teilnehmer, egal ob Aussteller oder Besucher, über den Erfolg der Messen im Modus „New Normal“. Wir drücken den Messeveranstaltern die Daumen, dass alles gut geht, denn wir vom VDB wollen und brauchen den direkten Kontakt zu den Menschen. Dabei sind es nicht nur unsere Mitglieder, die wir traditionsgemäß in Nürnberg treffen wollen, sondern es sind ebenso die vielen Endkunden unserer Waffenfachhändler, die wir auf Veranstaltungen bundesweit erreichen möchten.

**Fördermitglieder**

Da war doch noch was!? Gerade hatten wir mit der Umsetzung der Beschlüsse aus 2019 begonnen, da war erst einmal Schluss – irgendwie mit allem, so scheint es. In der Tat haben die Auswirkungen der Pandemie die Umsetzung der Fördermitgliedschaften ein sattes halbes Jahr zurückgewor-

fen. Doch wir wollen nicht über vergossene Milch jammern, sondern vorwärtsgehen. Seit der letzten Ausgabe von WM-Intern haben wir die Vorbereitungen mit unseren Partnern und Dienstleistern forciert. Der VDB ist wieder startklar, um die Einwerbung von Fördermitgliedern in diesem Herbst neu zu beginnen. Über die Details informieren wir Sie in einem ausführlichen Rundschreiben im Laufe dieses Monats.

**Beim ZDF heißt es Hauptstadtstudio**

Webseminare sind eine Erfolgsstory beim VDB. Wer von Ihnen schon mal an einem solchen teilgenommen hat, konnte sich ein Bild davon machen, dass unsere Geschäftsstelle in Marburg immer mehr einem Streaming-Studio gleicht. Fortbildung und interaktive Wissensvermittlung sind ein wichtiger Bestandteil unserer Verbandsarbeit. Die Webseminare zum NWR II waren nicht die ersten Veranstaltungen, doch sie haben durch die Komplexität ihrer Inhalte die Motivation geschaffen, noch bessere Seminare online anzubieten. Der Vorteil liegt auf der Hand: Ohne den zeitlich immensen Aufwand für An- und Abreise zu Veranstaltungsorten kann der VDB fast beliebig viele Teilnehmer erreichen, um zu informieren oder zu schulen. Dieses Potenzial wird uns allen in den kommenden Monaten des Bundeswahlkampfes noch gute Dienste leisten. [www.vdb-waffen.de](http://www.vdb-waffen.de)





# TERMINE

## Pferd & Jagd 2020 findet statt



**ABGESAGT!**  
 Die nächste Pferd & Jagd findet nun vom 9. - 12. Dezember 2021 statt.

**Gute Nachrichten für die Branche: Die Pferd & Jagd 2020 findet statt**  
 (Stand: 20. Oktober 2020)! Vom 10. bis 12. Dezember wird das hannoversche Messegelände wieder zum Treffpunkt der Jagd- und Pferdebranche.

Nach eingehender für die Genehmigung der zuständigen Behörden war ein umfassendes Sicherheitskonzept, an dem die Veranstalter zusammen mit Experten aus der Branche in enger Zusammenarbeit mit einer Covid-19-Ausbreitung gearbeitet haben. Carola Schwennsen, Geschäftsführerin beim Pferd & Jagd Veranstalter Fachausstellungsmesse, erklärt: „Dieses Konzept garantiert für Aussteller, Besucher und Mitarbeiter die höchstmögliche Sicherheit und erlaubt uns dennoch eine Veranstaltung durchzuführen, die trotz einiger Einschränkungen ein außergewöhnliches Messeerlebnis garantiert.“ Die „Special Edition“ der Pferd & Jagd falle zwar zwangsläufig kleiner aus als in den Vorjahren, an Attraktivität werde der Treffpunkt für Jäger, Angler und Outdoor-Fans aber nicht verlieren. [www.pferdunjagd.com](http://www.pferdunjagd.com)



## 30 Jahre – doch manchmal kommt es anders ...



**Die sächsische Waldkönigin, Gina Maria Jacob, führt die Hygieneregeln zur Jagd und Angeln vor**

**Die erste Jagdmesse seit Beginn der Coronakrise und des Lockdowns im März dieses Jahres hat stattgefunden. Allein das wäre nach den vielen Absagen von Events und Messen in den letzten Monaten eine Meldung wert: Die „Jagd und Angeln“ hat tatsächlich stattgefunden!**

Gespannt wurde die Eröffnung dieser Messe nicht nur von den Handelnden vor Ort erwartet. Würden die Besucher kommen? Wird das Hygienekonzept funktionieren? Antworten auf diese Fragen konnte nur der Live-Test, also die Durchführung der Messe, liefern.

„Wir haben für die Durchführung gekämpft“, sagt Erik Ochmann, Projektleiter der Jagd und Angeln, „nicht zuletzt, um auch ein Lebenszeichen für das Veranstaltungs- und Messewesen in Deutschland und natürlich für unsere Passionen Jagen, Angeln und Grillen zu setzen. Dass wir eine so positive Resonanz und breite Unterstützung erfahren durften, freut uns außerordentlich.“



**Sachsens Landwirtschaftsminister, Wolfram Günther (B'90/Grüne) interessiert sich für die Themen Jagd und Wald**

dentlich. Wir danken allen, die mit uns die Jagd und Angeln 2020 umgesetzt haben.“

Tatsächlich hat die Jagd und Angeln trotz erwartungsgemäß geringerer Besucher- und Ausstellerzahlen gezeigt, wie Messen im New-Normal der Covid-19-Pandemie funktionieren können. Mit 212 Ausstellern, einem funktionierenden Hygienekonzept sowie 14.800 achtsamen Besucherinnen und Besuchern ist es gelungen, das Messegeschäft in Deutschland wieder zu starten.

Das in enger und konstruktiver Zusammenarbeit mit den zuständigen Genehmigungsbehörden ausgearbeitete Hygienekonzept sah die Registrierung aller Besucher vor, sowie eine Kontaktverfolgung auf dem Gelände und das Tragen von Mund-Nasen-Schutz in den Messehallen. Eine geschickte Besucherlenkung zwischen Außengelände und den Messehallen sorgte dafür, dass Menschenansammlungen, die sogenannten Hotspots, nur dort entstanden, wo genügend Platz und eine entsprechende Durchlüftung vorhanden waren.

Freilich ist in dem ganzen Hygienehype fast verloren gegangen, dass die stärkste Jagdmesse im deutschen Osten dieses Jahr ihr 30-jähriges Jubiläum feierte. Noch 2019 feierte man hier Besucherrekorde und noch Anfang des Jahres sah es so aus, als würde die Jubiläums Jagd und Angeln die größte Jagdmesse, die auf dem historisch ehrwürdigen AGRA-Gelände in Markkleeberg je stattgefunden hat. Nun ist es anders gekommen und dennoch hat das aktuelle AGRA-Team es geschafft, unter widrigen Umständen eine erfolgreiche Messe auf die Beine zu



**Anschauen, ausprobieren, sich informieren - auch mit Maske kein Problem.**

stellen. Ein Blick in die Geschichte dieser Messe vermittelt den Eindruck: Widrigkeiten gehören hier zum Alltag. Die ersten Messeveranstaltungen litten unter der noch geringen Kaufkraft der Besucher nach der deutschen Wiedervereinigung. In den Folgejahren wurde das AGRA-Gelände zunehmend maroder und immer öfter ging die Parole unter den Ausstellern um: „Das ist die letzte Messe hier, wenn wir abbauen, kommen die Bagger!“ Am Ende sind jedoch alle anderen Jagdmessen im Osten eingestellt worden, während die Jagd und Angeln stabil blieb und vor einigen Jahren angefangen hat, kontinuierlich zu wachsen.

Mag man es sächsische Beharrlichkeit oder unternehmerischer Mut nennen, ohne die hohe Motivation und Identifikation der Messeteams von damals bis heute gäbe es in Markkleeberg keine Messe mehr, schon gar keine unter Coronabedingungen.

„Nun ist es geschafft und unser aller Engagement wurde schon allein damit belohnt, dass wir in diesem besonderen Jahr stattgefunden haben“, schließt Projektleiter Erik Ochmann und spricht aus, was die meisten seiner Kollegen denken.



**Immer ein Besuchermagnet sind die Vorführungen der Jagdgebrauchshunde**

Mit der Durchführung der Jagd und Angeln 2020 wurde trotz der allgemeinen Lage ein positives Signal und ein Zeichen gesetzt. Alle Beteiligten hoffen sehr, dass es für die Passionen Jagen, Angeln und Grillen in 2021 bald wieder uneingeschränkt möglich ist, gemeinsam „Messe zu machen“, sich auszutauschen und sich zu treffen. Die nächste Jagd und Angeln findet vom 1. bis 3. Oktober 2021 statt.

[www.jagd-und-angeln.de](http://www.jagd-und-angeln.de) + [www.facebook.com/jagdundangeln](https://www.facebook.com/jagdundangeln) z 



**Casting will gekonnt sein! Tipps vom Profi erhielten die Besucher auf der Jagd und Angeln gratis.**



Verlags-Sonderveröffentlichung

**IWA OutdoorClassics Community Meeting in Nürnberg:**

## Ein klares Signal für Präsenzveranstaltungen



Konsequentes Tragen von Mund- und Nasenbedeckung, regelmäßiges Waschen beziehungsweise Desinfizieren der Hände, die Einhaltung von Sicherheitsabständen und die Kontaktnachverfolgbarkeit sind dabei wichtige Eckpfeiler des Konzepts. Eine leistungsstarke Belüftungsanlage, die einen Komplett-austausch der Raumluft innerhalb weniger Minuten ermöglicht, ist ein weiterer Aspekt, der dem Schutz der Messebesucher dient.

Moritz Müller, Manager Expo & Conference, erklärte die Funktionen des Lead-Tracking-Systems. Das Scannen der Barcodes auf den Besuchertickets ermöglicht es Ausstellern, Kontakte am Messestand einfach und zuverlässig nachzuverfolgen.

**Am 29. September 2020 versammelte sich nach einer coronabedingten langen Pause die Jagd- und Waffenbranche in Nürnberg. Über 50 Teilnehmer, darunter Verbände, Hersteller, Geschäftsführer und Medienvertreter, trafen sich im Messezentrum und demonstrierten trotz der aktuellen Herausforderungen der Branche großen Zusammenhalt. Alle Beteiligten waren sich einig: Die IWA OutdoorClassics ist und bleibt ein unverzichtbarer Branchentreffpunkt.**

Unter Einhaltung der Hygienemaßnahmen der NürnbergMesse kam es beim Get-together zum persönlichen Austausch und Networking. Für Dr. Roland Fleck, Geschäftsführer der NürnbergMesse, war das Event ein wichtiges Signal: „Wir sind fest davon überzeugt: Partnerschaft zeigt und beweist sich vor allem in der Krise. Die Teilnahme am Community Meeting verstehen wir insofern als klaren Vertrauensbeweis an die IWA OutdoorClassics und die NürnbergMesse.“

Heinz Prießmann, Abteilungsleiter Logistik- und Sicherheitsmanagement, stellte das Sicherheits- und Hygienekonzept der NürnbergMesse vor, das in enger Kooperation mit der Bayerischen Staatsregierung erarbeitet wurde.

„Die Resonanz unserer Aussteller ist uns wichtig. Deshalb lag es uns am Herzen, diese Veranstaltung im Messezentrum durchzuführen. Die Teilnahme und die Meinungen unserer Gäste hat uns ein weiteres Mal bewiesen, dass wir auf Präsenzmessen nicht verzichten können“, so Rebecca Schönfelder, Veranstaltungsleiterin der IWA OutdoorClassics.

**Die nächste IWA OutdoorClassics findet vom 12. bis 15. März 2021 statt.**

[www.iwa.info](http://www.iwa.info)



# Ist ein Messebesuch derzeit möglich? Aber sicher!

Viele Messen und Konferenzen wurden infolge des Ausbruchs der Corona-Pandemie abgesagt, verschoben oder fanden in mehr oder weniger digitalisierten Formen statt. Darunter litten Messegesellschaften, Aussteller, Händler und teilweise sogar ganze Wirtschaftszweige. Messen gelten bundesweit nicht als Großveranstaltungen und dürfen in Bayern seit dem 1. September 2020 wieder stattfinden. Viele Interessenten beschäftigt jedoch die Frage, ob und wie ein Messebesuch sicher gestaltet werden kann. Eines ist klar: Das Fundament dafür liefert ein gut durchdachtes Hygienekonzept. Die NürnbergMesse hat in enger Zusammenarbeit mit der Bayerischen Staatsregierung ein Hygienekonzept erarbeitet, das die Durchführung der IWA OutdoorClassics im März 2021 ermöglicht.



Die aus dem Alltag bekannten AHA-Regeln sind uns allen mittlerweile in Fleisch und Blut übergegangen: Abstand, Hygiene, Alltagsmaske. Für Messen wurden diese Regeln um die Nachverfolgbarkeit der Teilnehmer erweitert. Doch wie setzt die NürnbergMesse diese Regeln um und welche Schritte geht das Unternehmen, um die Sicherheit aller Teilnehmer zu gewährleisten?

## Luftaustausch binnen weniger Minuten

Ein essenzieller Bestandteil ist die **leistungsstarke Belüftungsanlage** und das eigens entwickelte Lüftungskonzept. Das modernisierte System garantiert einen vollständigen Luftaustausch in den Hallen in nur fünf Minuten. In einer Messehalle werden so 120.000 m<sup>3</sup> Luft stündlich komplett ausgetauscht. Frischluft, die in die Hallen und Konferenzräume strömt, wird zusätzlich gefil-

tert. Abluft entweicht über die Hallendächer und gelangt nicht zurück in die Hallen oder auf das Gelände.

## Maskenpflicht auf dem Messegelände

Für alle Personen ab dem siebten Lebensjahr gilt eine **allgemeine Maskenpflicht** in den Innenräumen des Messegeländes. Dafür können bekannte Alltagsmasken, Tücher oder Schals aus dichtem Gewebe verwendet werden, die Mund und Nase vollständig bedecken.

Am Messestand kann die Maske am Besprechungstisch abgenommen werden, sofern der Sicherheitsabstand von 1,5 m eingehalten werden kann. Das Abnehmen der Maske erfordert jedoch eine separate Erfassung auf einer Gesprächsliste. Auch im Außenbereich ist es möglich, die Maske abzunehmen. Voraussetzung ist hier ebenfalls die Einhaltung des Mindestabstands.

## Einhaltung von Sicherheitsabständen

Die Einhaltung von Sicherheitsabständen ist also eine wichtige Maßnahme, um die Gesundheit der Besucher gewährleisten zu können. Ein digitales Leitsystem hilft entstehende Besucherströme auf dem Messegelände zu führen. Bodenmarkierungen und breitere Hallengänge ermöglichen den Besuchern die **Einhaltung der Abstandsregelung**. Aushänge weisen zusätzlich auf die Einhaltung des „Social Distancing“ hin.

Die Organisation der Ein- und Ausgänge der Messehallen ist dahingehend optimiert, dass es zu keinen unnötigen Menschenansammlungen kommt. Dafür werden eigens Entzerrungs- und Freiflächen eingerichtet. In Foren und Konferenzbereichen wird die Bestuhlung entsprechend angepasst, sodass auch hier der Sicherheitsabstand eingehalten werden kann. Darüber hinaus wird bei der Messeplanung darauf geachtet, dass Gänge mit einer Breite von unter 3 m weitestgehend vermieden werden.

## Nachverfolgbarkeit von Messebesuchern

Ein weiterer wichtiger Punkt im Hygienekonzept ist die zuverlässige **Kontaktnachverfolgung**. Diese wird durch die Vorabregistrierung und ein so genanntes „Lead-Tracking-System“ gewährleistet. Es ermöglicht eine schnelle und unkomplizierte Erfassung der Messteilnehmer über das Scannen des Barcodes auf dem Besucherticket. Besucher können diese auf ihr Smartphone laden, oder wie gewohnt ihr physikalisches Ticket mit sich führen.



### Online Ticketing und bargeldloses Bezahlen

Vor- beziehungsweise Vollregistrierung und Kauf der Tickets erfolgen einfach und bequem online. Das Ticket kann komfortabel auf das Handy geladen werden und es besteht die Möglichkeit, jede der vor Ort angebotenen Dienstleistungen bargeldlos zu bezahlen. Verpflegung kann jedoch wie gewohnt auch in bar bezahlt werden.

Die Verlagerung dieser Aktivitäten in den digitalen beziehungsweise Online-Bereich hilft dabei, den persönlichen Kontakt zwischen Besuchern und Servicepersonal auf ein Minimum zu reduzieren.

### Desinfektion und Reinigung

Um den Hygienestandards gerecht zu werden, wird ein flächendeckendes Netz an Desinfektionsspendern auf dem gesamten Messegelände bereitge-

stellt. So können Hände nicht nur in den sanitären Einrichtungen gewaschen, sondern auch bequem in den Messehallen desinfiziert werden. Die Reinigung und Desinfektion von Oberflächen sowie Sanitäranlagen erfolgt in erhöhten Intervallen.

Mitarbeiter und Servicedienstleister sind besonders zum persönlichen und aufgabenbezogenen Infektionsschutz geschult und unterwiesen. Zusätzlich bereitgestelltes Servicepersonal sorgt für die Einhaltung aller Schutzmaßnahmen. Darüber hinaus steht speziell geschultes medizinisches Personal auf Sanitätswachen für Rückfragen oder Informationsgespräche zur Verfügung.

### Persönliches Networking? Aber sicher!

Alle Cateringbereiche sind für den persönlichen Austausch unter den bekannten Vorgaben der Gastronomie geöffnet. Auch Foren, Konferenzen und Vorträge beziehungsweise Workshops sind unter Einhaltung der AHA-Regeln wieder möglich. Dem Networking im gewohnt professionellen und exklusiven Umfeld steht nichts im Wege.

„Meine Kolleginnen und Kollegen machen sich viele Gedanken und teilen permanent an smarten Lösungen, um allen Beteiligten einen komfortablen und vor allem sicheren Besuch zu ermöglichen. Wir sind zuversichtlich und freuen uns auf den gemeinsamen Re-Start im Frühjahr 2021“, so Tim Zychacek, PR Manager IWA OutdoorClassics. [www.iwa.info](http://www.iwa.info) 

## Links

[www.iwa.info/besucherschutz](http://www.iwa.info/besucherschutz)

[www.iwa.info/safety-film](http://www.iwa.info/safety-film)



**KRIEGHOFF**

[krieghoff.de](http://krieghoff.de)





## Einbau neuer Verschlusssteile Teil 2

### Regulierung von Fehlfunktionen am Verschluss

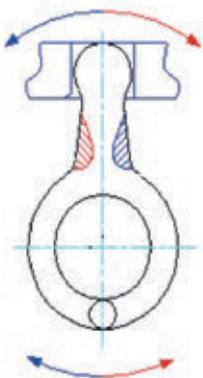
Mit dem Einbau neuer Verschlusssteile ergeben sich meist zwangsläufig weitere kleine Mängel, die nicht nur ästhetischer Natur sind, sondern auch hinsichtlich der Gesamtfunktion des Verschlusses problematisch sein können. So ist es notwendig, dass der Verschlusshebel auf Mittelstellung steht (außer bei Fabrikaten, die sich selbstständig im Keilanzugsbereich durch längeren Gebrauch nachjustieren). Sollte man nun feststellen, dass dies nicht der Fall ist, gibt es zwei Möglichkeiten zur Korrektur.

### Korrektur am Verschlusshebelring

Zuerst werden aus dem Systemkasten alle Verschlusssteile entfernt und nur der Verschlusshebel, der Verschlusshebelring und der Greenerstift/Kerstenriegel wieder eingebaut. Steht der Verschlusshebel mittig, so kann dann mit dem zweiten Teil der Kontrolle fortgefahren werden.

Wenn er nicht auf Mitte steht, so gibt es zwei Möglichkeiten:

Der Verschlusshebel steht schon über der Mitte – der Fachmann sagt dazu „er überschlägt sich“. Wenn dieser Fall eingetreten ist, muss der Verschlusshebelring flach auf den Schraubstock aufgelegt werden und an der roten Markierung mit der Hammerfinne ein wenig kalt umgeformt werden. Dadurch wird der Ringkopf etwas nach rechts gerichtet. Durch den Festsitz im



Verschlusshebelstift oder dem Kerstenriegel und dem gleichzeitigen Drehpunkt am Verschlusshebel wird sich bei sachgemäßer Ausführung der Verschlusshebel in Richtung Mittelstellung bewegen. Unter Umständen ist dieser Vorgang zu wiederholen, wenn ein einmaliges Richten nicht ausreichen sollte.

**Bild 9:**  
**Korrekturmöglichkeiten für die Stellung des Verschlusshebels**

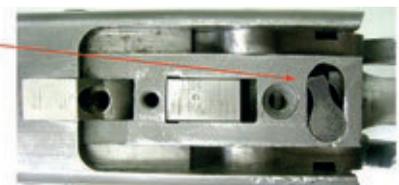
Wenn sich der Verschlusshebel beim Einbau nicht auf Mittelstellung bewegen lässt und alle anderen Anlagen kontrolliert worden sind, ist nach derselben Methode vorzugehen. Allerdings muss dann im blau gekennzeichneten Bereich getrieben werden, weil dann der Kopf eigentlich nach links möchte, aber durch die oben aufgeführten Bedingungen blockiert wird. So wird dann der Griffbereich des Verschlusshebels die gewünschte Mittelstellung einnehmen.

### Korrektur am Exzenter (Verschlusshebelwelle)

Auch wenn obige Methode erfolgreich war, ist eine weitere Kontrolle durchzuführen. Dazu können nun der Ring und der Greenerstift aus der Basküle entnommen werden und der Verschlusshebel mit Exzenter und Keil eingebaut werden. Der Verschlusshebel ist erneut zu schließen und es ist zu kontrollieren, ob er die Mittelstellung auf der Scheibe einnimmt.

Sollte das nicht der Fall sein, muss auf der Unterseite der Basküle nachgeschaut werden, ob der Exzenter in der Aussparung des Systemkastens anliegt (siehe Foto).

Der Exzenter begrenzt mit dieser Anlage den Weg.



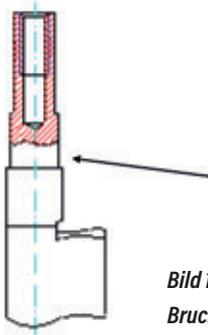
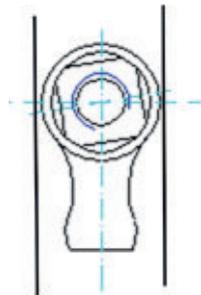
**Bild 10:**  
**Anlage des Exzenters im Systemkasten**

Liegt er nicht an, muss nach „falschen“ Anlagen gesucht werden.

Bei einer Anlage in der dafür vorgesehenen Aussparung bleibt nur die Möglichkeit, an der Exzenterstellung eine Veränderung herbeizuführen. Dazu muss ein Hilfswerkzeug gefertigt werden. Dies ist ein Hebel (ca. 20 bis 25 cm), der mit einer Aussparung versehen ist, die sich über das Vierkant des Exzenters stecken lässt. Universell einsetzbar wird dieses Werkzeug, wenn man auf beiden Seiten unterschiedliche Abmessungen des Vierkants berücksichtigt, da ja auch das Geviert am Exzenter von Hersteller zu Hersteller differiert.

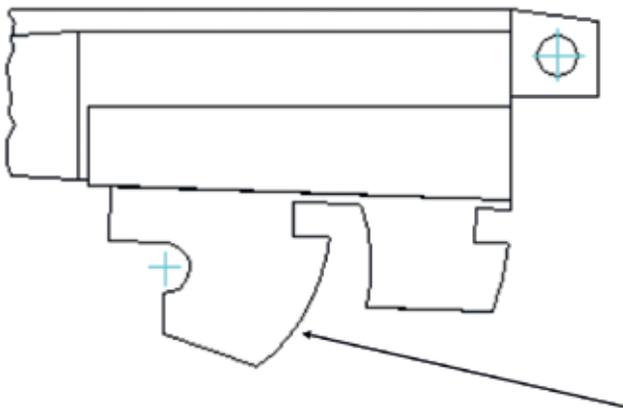
**Bild 11:****Werkzeug zum Richten des Exzenters**

Der Exzenter muss nun im Bereich der Exzenterfahne in den Schraubstock eingespannt werden, um den Richtvorgang auszuführen. Dabei sollte man berücksichtigen, ob der Exzenter schon einem Härteverfahren unterzogen wurde oder nicht. Ist er noch „weich“, geht dieser Vorgang recht einfach vonstatten. Wurde er aber bereits vergütet, dann ist mit Bruchgefahr beim Übergang des Gevierts zu rechnen. Bewährt hat sich da eine federnde Bewegung in der gewünschten Verdrehungsrichtung beziehungsweise eine dosierte Wärmezufuhr in diesem Bereich.

**Bild 12:****Bruchzone am Exzenter****Bild 13:****Exzenter im Schraubstock eingespannt**

Zum Schluss ist im zusammengebauten Zustand die Mittelstellung des Verschlusses zu kontrollieren.

Wenn der Greenerstift beim Schließen des Gewehres an die verlängerte Laufschiene anstößt, ist das ein Mangel, der häufig bei älteren Gewehren auftritt.

**Bild 14:****Steuerfläche für den Verschluss**

Die Ursache ist recht einfach zu erklären. Bei vielen Kipplaufwaffen übernehmen der vordere Laufhaken und der Verschlusskeil eine Öffnungsfunktion beim Schließen des Gewehres am Verschluss. So wird der Keil durch die hintere Fläche am vorderen Haken zurückgedrückt.

Nach längerem Gebrauch nutzen sich beide Berührungsflächen ab, sodass der Einbau eines neuen Verschlusskeiles erforderlich ist. Dieser muss im unten bezeichneten Bereich länger sein.

**MEISTERWERKSTATT**

Büchsenmacherhandwerk seit 1908

**SO WERTEN  
SIE IHREN  
98ER AUF****WIR BAUEN IHREN  
98ER AUS ALTBESITZ  
NACH IHREN VOR-  
STELLUNGEN UM:**

z. B.

- Laufwechsel
- neuer Schaff
- neuer Abzug
- Zielfernrohrmontage
- Mündungsgewinde

Nähere Informationen erhalten  
Sie bei FRANKONIA – unter  
RBuechsenmacher@frankonia.de

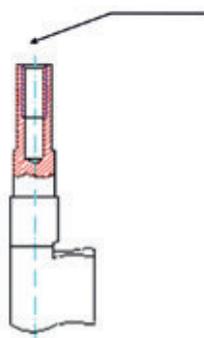


**Bild 15:**  
Steuerfläche am Verschlusskeil

An der mit dem Pfeil gekennzeichneten Stelle muss der Keil länger werden. Alle anderen Maße können übernommen werden. Es besteht die Möglichkeit, dass durch eine engere Gestaltung im Bereich der Passung zum Exzenter (x) vorhandenes Spiel beseitigt werden kann.

### Höhenspiel am zusammengebauten Verschluss

Ist der Verschluss in allen Teilen zusammengefügt, darf er sich nicht nach oben oder unten bewegen. Dies lässt sich feststellen, indem man mit Messingstempel und Hammer vorsichtig auf den Exzenter schlägt beziehungsweise auf den Verschlusshebel. Dabei darf sich der Verschlusshebel nicht in Höhenrichtung bewegen oder mit der Basküle abschließen beziehungsweise mal darüberstehen. Sollte er sich bewegen lassen, gibt es dafür meist zwei Ursachen. Zum einen könnte die Verschlusshebelkopfschraube nicht weit genug angezogen worden sein. Abhilfe schafft hier eine weitere Umdrehung. Andererseits könnte bei Einsatz eines neuen Exzenters dieser noch zu lang sein.



Er ist hier soweit zu kürzen, dass er im eingebauten Zustand im Geviert des Verschlusshebels einige zehntel Millimeter untersteht.

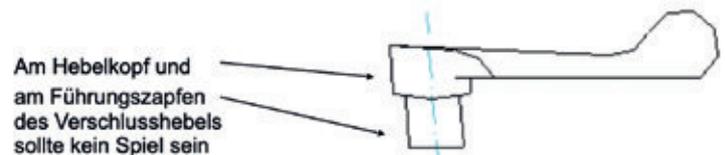
Wird dieses Höhenspiel nicht beseitigt, kann der Exzenter nicht vollständig in den Keil eingreifen. Dies führt zu einer verstärkten Abnutzung im Verbindungsbereich beider Teile.

**Bild 16:**  
Verringerung des Höhenspiels am Verschluss

### „Toter Gang“ am Verschluss

Wenn man mit der linken Hand Greenerstift und Keil festhält, darf sich der Verschlusshebel mit der rechten Hand nicht bewegen lassen. Sollte er es dennoch tun, dann haben wir Spiel in den Verschlusselementen – sprich einen „toten Gang“. Der könnte dazu führen, dass sich der gesamte Verschluss entweder nicht mehr weit genug öffnen oder schließen lässt. Hier können die Ursachen mannigfaltig sein. Im Folgenden eine Auflistung möglicher Fehlerquellen und Reparaturvarianten.

### Spiel an der Passung des Verschlusshebels im Systemkasten (außen oder/und innen), Reparatur: neuer Hebel



**Bild 17:**

Anlageflächen des Verschlusshebels im Systemkasten

- Passung des Verschlusshebelringes am Führungzapfen und am Zapfen des Ringes – neuer Ring beziehungsweise Treiben am Ringzapfen (ist nur sinnvoll beim letzten Zusammensetzen des Verschlusses)

- Passung zwischen Ring und Greenerstift, Reparatur: neuer Ring beziehungsweise vorsichtiges Treiben des Ringkopfes

GUN BARRELS  
AND MORE

Luft-  
druck-  
Lauf

**LOTHAR WALTHER**

Verfügbar in:

- Kaliber 4,5mm; 5,5mm; 6,35mm; 7,62mm oder 9mm
- Normalstahl oder Rostfrei
- Standard- oder Polygonprofil
- mit oder ohne Choke

[www.lothar-walther.de](http://www.lothar-walther.de)